

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS:

La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants
du Canada, Limitée,

80 rue St-Denis, . . . MONTREAL

Téléphone Bell Est 1185-1186.

Montréal et Banlieue, \$2.50

ABONNEMENT Canada et Etats-Unis, 2.00 PAR AN.

Union Postale, - Frs. 20.00

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit adressé directement
à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration,
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable "au pair à Montréal".

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits pay-
ables à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT" Montréal.

ASSOCIATION DES MARCHANDS DETAILLEURS DU CANADA

Depuis que cette Association a été in-
corporée par une Loi du Parlement Fédé-
ral, elle est entrée dans une existence
entièrement nouvelle. Elle va désormais
étendre son action jusque dans les coins
les plus reculés du Canada tout entier.

"Le Prix Courant", comme il a commen-
cé à le faire depuis quelque temps, con-
tinuera à tenir dans l'avenir, ses lecteurs
au courant de ce qui se dit et se fait dans
l'Association à laquelle tous les mar-
chands devraient appartenir et dont ils
feront tous bientôt partie.

Jamais cette Association ne s'est mon-
trée plus vivante plus agissante qu'elle
ne l'est aujourd'hui. Les succès qu'elle
a remportés auprès des pouvoirs publics
ont été pour elle un encouragement. Ceux
qui dirigent ses destinées la veulent plus
puissante et plus forte pour qu'elle puis-
se user d'une plus grande influence dans
l'intérêt de ses membres, c'est-à-dire des
marchands, de tous les marchands du
Canada.

Cette influence serait nécessairement
considérable si tous les marchands de
détail comprenaient et remplissaient leur
devoir qui est de s'unir.

Dans la seule province de Québec, on
compte douze mille marchands environ.
Quelle ne serait pas l'influence de ces
douze mille marchands si, réunis dans
une même Association, ils faisaient en-
tendre leur voix quand la Législature pro-
vinciale a devant elle des projets de loi
qui affectent le commerce ou les intérêts
des marchands.

Mais aujourd'hui il ne s'agit plus seu-
lement d'enrôler dans une même Asso-
ciation les marchands d'une seule provin-
ce, mais bien de réunir dans une même
organisation les marchands de détail du
Canada, de toutes les provinces du Ca-
nada.

Est-ce que les marchands de Vancou-
ver et ceux de Halifax n'ont pas les mê-

mes desiderata que ceux de Montréal, de
Québec, de Sherbrooke et de Trois-Riviè-
res, par exemple?

Est-ce qu'ils n'ont pas les mêmes luttes
à soutenir, les mêmes abus à terrasser,
les mêmes redressements à poursuivre,
les mêmes lois dangereuses à craindre et,
par conséquent, à combattre?

Puisque tous les marchands détaillants
d'un bout à l'autre du Canada ont les mê-
mes intérêts à faire valoir et les mêmes
maux à conjurer, tous les marchands dé-
taillants, de l'Atlantique au Pacifique, ont
le même devoir à remplir envers eux-
mêmes. C'est pourquoi l'Association des
Marchands-Détaillants du Canada doit
être l'Association de tous les marchands
détaillants du pays, quelle que soit la
localité qu'ils habitent.

Et, qu'on ne s'y trompe pas, la nécessi-
té d'une telle Association est d'autant
plus grande et d'autant plus opportune
que le Parlement fédéral tend chaque
jour davantage à légiférer en matière
commerciale.

Or, pour avoir l'influence dont nous
parlions déjà plus haut, auprès du gou-
vernement fédéral, il faut que l'Associa-
tion embrasse une grande partie des mar-
chands non pas d'une, mais de toutes les
provinces du Canada.

Mais, de ce que l'Association des Mar-
chands-Détaillants du Canada doive em-
brasser dans son sein des marchands du
pays tout entier, il ne s'ensuit pas que
les diverses Associations Commerciales
d'une même ville ou les Succursales de
Comtés doivent perdre toute autonomie.
Elles conservent, au contraire, au point
de vue local, la plus grande liberté possi-
ble et, pour ce qui a trait aux questions
générales, elles trouvent, en outre, l'ap-
pui des autres sections ou succursales,
ce qui est pour elles et pour tous les
marchands un élément de force et de
puissance.

C'est ce que nous nous efforcerons de
démontrer dans un prochain article.

Nous apprenons que le Comité de la
Section des Epicier de Détail de la Pro-
vince d'Ontario a eu une assemblée con-
jointe avec le Comité des Epicier de
Gros de la même province et qu'ils se
sont déjà mis d'accord sur plusieurs
points.

Les deux comités similaires du com-
merce d'épicerie de la Province de Qué-
bec auront prochainement une réunion
dans un même but.

AVARIES EN COURS DE ROUTE

Conduite à tenir

Il arrive assez souvent que des mar-
chandises sont avariées en cours de rou-
te et que le marchand, à qui elles sont
destinées, ne sait pas comment se retour-
ner dans une semblable occasion, aussi
perd-il, en ce cas, la valeur du dégât, de
l'avarie ou des manquants.

Il est étonnant que des marchands igno-
rent ce qu'ils ont à faire dans de telles
circonstances. Ce ne sont évidemment
pas d'anciens lecteurs du "Prix Courant",
car ils ont été suffisamment renseignés
à ce sujet; mais, comme nous avons sans
cesse de nouveaux abonnés et que, chaque
jour, de nouveaux marchands ouvrent
magasins nous allons reprendre cette
question.

Elle en vaut la peine, car on nous dit
souvent dans le commerce de gros, et on
vient de nous le répéter encore, que les
marchands de la campagne en grand nom-
bre, soit par ignorance, soit par négligen-
ce perdent parfois des sommes assez
rondes quand il leur serait très facile de
se faire rembourser par les compagnies
de transport de la valeur des marchand-
ises manquant ou avariées pendant le
transport.

Les compagnies de chemins de fer ou
de navigation sont censées recevoir en bon
état les colis, paquets, etc., qu'elles dol-